

Секція № 1

Сучасні тенденції розвитку інноваційного підприємництва: глобальний та національний вимір

УДК 330.34

Катерина Бойченко

*к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»,*

boychenka@ukr.net

ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМПАНІЇ

ФОРМИРОВАНИЕ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ

FORMATION OF NETWORK INTERACTION IN THE PROCESS OF IMPLEMENTATION OF BUSINESS PROJECTS OF COMMERCIALIZATION OF INNOVATIVE POTENTIAL COMPANY

Анотація. В роботі досліджено особливості формування мережевої взаємодії підприємств і об'єктів інноваційної інфраструктури в процесі комерціалізації, яке засноване на їх пов'язуванні в єдиний ланцюжок реалізації бізнес-процесів на основі взаємної зацікавленості для досягнення загальних кінцевих результатів реалізації інноваційних проектів. Визначено ключові аспекти процесу реалізації бізнес-проектів комерціалізації інноваційного потенціалу компанії. Виокремлено ключові етапи побудови мережевої взаємодії в рамках комерціалізації інноваційного потенціалу підприємств.

Аннотация. В работе исследованы особенности формирования сетевого взаимодействия предприятий и объектов инновационной инфраструктуры в процессе коммерциализации, основанное на их увязке в единую цепочку реализации бизнес-процессов на основе взаимной заинтересованности для достижения общих конечных результатов реализации инновационных проектов. Определены ключевые аспекты процесса реализации бизнес-проектов коммерциализации инновационного потенциала компании. Выделены ключевые этапы построения сетевого взаимодействия в рамках коммерциализации инновационного потенциала предприятий.

Abstract. In the paper, the features of formation of network interaction of enterprises and objects of innovative infrastructure in the process of commercialization, which is based on their association in a single chain of business processes realization on the basis of mutual interest for achievement of the general end results of the implementation of innovative projects were investigated. The key aspects of the process of realization of business projects of commercialization of innovative potential of the company were identified. The key stages of building a network interaction in the framework of commercialization of innovative potential of enterprises were singled out.

Ефективне використання наявного інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств потребує вирішення завдання його комерціалізації, яке може стати основою як для результативного відтворення з метою забезпечення розвитку країни, стійкості і стратегічної конкурентоспроможності вітчизняних компаній, так і розвитку економіки в цілому, що визначає актуальність теми даного дослідження.

Значною мірою комерціалізації інноваційного потенціалу підприємств сприяє формування інноваційної інфраструктури, яка має компетентності і створює умови для ефективної реалізації інноваційних проектів, включаючи проекти комерціалізації інноваційного потенціалу підприємств.

Формування мережевої взаємодії як визначальної форми співпраці в науково-технічній та інноваційній сфері розглядається в працях багатьох дослідників, таких як Н.В. Басов, О.М.

Боличев, К.Ю. Волощенко, О.В. Борисова, Л.М. Дробишевська, В.А. Кучерук, О.В. Конишев, А.М. Лобок, О.А. Неретина, Б.О. Когут, К. Мюллер, А. Раяла, С. Сван. Разом з тим, недостатньо розробленими залишаються питання визначення архітектури мережевої взаємодії з урахуванням специфіки реалізованих інноваційних проектів. Недостатня увага також приділена питанням вибору форм і розробці методики побудови мережевої взаємодії між об'єктами інноваційної інфраструктури та іншими суб'єктами інноваційної діяльності в процесі реалізації інноваційних проектів.

Побудова мережевої взаємодії підприємств і об'єктів інноваційної інфраструктури в процесі комерціалізації засноване на їх пов'язуванні в єдиний ланцюжок реалізації бізнес-процесів на основі взаємної зацікавленості для досягнення загальних кінцевих результатів реалізації інноваційних проектів. У мережевій взаємодії залучаються об'єкти інвестиційно-фінансової та ринкової інфраструктури, що дозволяє забезпечити формування попиту на інноваційну продукцію, підвищити ефективність реалізації завершальних стадій інноваційного процесу, залучити додаткові джерела фінансування для реалізації інноваційних проектів [2, 3]. Для вирішення завдання побудови мережевої взаємодії в рамках комерціалізації інноваційного потенціалу підприємств можна виокремити такі етапи методики побудови мережевої взаємодії:

- 1) декомпозиція окремого інноваційного проекту на складові його бізнес-процеси;
- 2) розподіл бізнес-процесів інноваційного проекту на основі матриці розподілу бізнес-процесів інноваційних проектів за об'єктами інноваційної інфраструктури з метою визначення потенційних учасників мережевої взаємодії [1];
- 3) оцінювання забезпеченості бізнес-процесів об'єктами інноваційної інфраструктури;
- 4) вибір об'єктів інноваційної інфраструктури за межами регіону або країни в цілому;
- 5) визначення альтернативних форм взаємодії з вибраними об'єктами інноваційної інфраструктури;
- 6) вибір форм мережевої взаємодії.

Вибір форм мережевої взаємодії залежить від характеру взаємодії об'єктів інноваційної інфраструктури, наявності ресурсів для реалізації бізнес-процесів, рівня ризиків і наявності державної підтримки учасників реалізації інноваційних проектів [4].

Взаємодія учасників реалізації інноваційних проектів в різних організаційних формах підвищує ефективність використання інструментів стимулювання. У свою чергу, розподіл стимулювання між усіма учасниками реалізації інноваційного проекту, забезпечує їх фінансову стійкість за рахунок підвищення зацікавленості в отриманні кінцевого результату реалізації інноваційних проектів, включаючи проекти комерціалізації інноваційного потенціалу підприємств.

Таким чином, запропонована методика формування мережевої взаємодії дозволяє встановити об'єкти інноваційної інфраструктури, а також визначити форми їх взаємодії в процесі реалізації інноваційного проекту, що дозволяє забезпечити взаємну зацікавленість всіх учасників в отриманні кінцевого результату реалізації проекту комерціалізації результатів науково-технічної діяльності.

Література

1. Борисова Е. В. Матрица распределения бизнес-процессов инновационных проектов как инструмент формирования инновационной инфраструктуры / Е. В. Борисова // Интернет-журнал «Наукovedение». 2016. – Том 8. – № 4 (35). Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/77EVN416.pdf>.
2. Лобок А. М. Сетевое взаимодействие: новый формат или модное название? / А. М. Лобок // Журнал руководителя управления образованием. 2014. – № 7. – С. 1-8.
3. Неретина Е. А. Типы конфигурация и способы построения межорганизационных сетей / Е. А. Неретина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2014. – Выпуск № 2 (30). – С. 196-204.
4. Moller K., Rajala A., Svahn S. Strategic business nets – their type and management / K. Moller, A. Rajala, S. Svahn // Journal of Business Research. 2005. – Vol. 58. – No 9. – P. 1274-1284.